

Cámara de Representantes

XLVIII Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 203 de 2015

S/C

Comisión de Ganadería,
Agricultura y Pesca

INDUSTRIA LÁCTEA SALTEÑA S.A.
(INDULACSA)

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 18 de agosto de 2015

(Sin corregir)

Preside:	Señor Representante Alfredo Fratti.
Miembros:	Señores Representantes Armando Castaingdebat, Silvia Hernández, Nelson Larzábal, Gonzalo Novales y Juan Federico Ruiz.
Asiste:	Señor Representante Alejo Umpiérrez.
Invitado:	Por INDULACSA, su Presidente señor Pablo Asci.
Secretaria:	Señora Virginia Chiappara.
Prosecretaria:	Señora Lilián Fernández Cítera.

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Luis Fratti).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca tiene el agrado de recibir al señor Pablo Asci, presidente de Indulacsa.

Hemos recibido a productores de Indulacsa para conversar sobre el tema lechero y la negociación, así como a las autoridades del Inale, quienes nos han informado sobre los precios de exportación de las diferentes empresas. Pero la Comisión también quería conocer cuál era la visión de la empresa sobre este tema, sobre la diferencia de precios que tienen con relación a otras empresas y, sobre todo, qué es lo que piensa que va a suceder en el futuro.

SEÑOR ASCI (Pablo).- En primer lugar, quiero pedir disculpas por no haber aceptado la invitación para la semana pasada, pero estaba en una gira de intento de venta de productos en el exterior por las razones que ustedes ya saben.

Pertenezco al Grupo Lactalis. Soy el titular de la compañía para Uruguay y para Argentina. Como saben, hasta hace cuatro meses, éramos una empresa mexicana, pero el Grupo Lactalis compró la empresa a México, las dos plantas de Uruguay y la planta de Argentina. Desafortunadamente para esta gente, cuando nos compra, se viene de golpe todo el caos mundial, del que formamos parte por ser un país netamente exportador de lácteos.

En cuanto al tema de los precios, puedo decir que comenzamos a reducir el precio de la leche que se paga al productor a partir de mayo.

Quiero aclarar que cuando anunciamos la modificación del precio, la aplicamos el mismo día, para que el productor sepa fehacientemente a qué precio está vendiendo en el momento el litro de leche; no lo aplicamos retroactivamente a uno o dos meses, como otros colegas.

En mayo estábamos pagando $ 9 el litro. Además, si consultan las estadísticas de exportación y los registros del Inale, verán que en mayo pagamos $ 9, en junio, $ 8, y en julio, $ 7. A partir del 15 de julio, aplicamos una reducción importante, y desde entonces, estamos pagando alrededor de $ 4,35 por litro de leche más calidad; para una leche de calidad promedio de esta época, es entre $ 4,50 y $ 4,60. Obviamente, el precio tiene mucho que ver con la calidad de la materia prima que el productor entrega.

En 10 años de operación en Uruguay, lo único que hemos hecho fue exportar. No vendíamos ningún producto en el mercado interno, salvo algún *façon* que le hacíamos a alguna compañía, como envasarle mantequilla o algún otro producto. En esos 10 años, trajimos a Uruguay casi US$ 1.000.000.000 en divisas efectivas, constantes y sonantes y nunca hemos pedido ingresar en el sistema de inversiones y beneficios del país, salvo con la planta de leche en polvo que estamos construyendo, que estará terminada el mes que viene. El resto de las inversiones fueron genuinas y directas.

Hago esta reseña panorámica porque, tal vez, alguno de ustedes que no esté muy metido en el tema y no sepa de dónde venimos. Cuando ingresamos en Uruguay, entre las 2 plantas procesábamos apenas 60.000 litros de leche por día con casi cien trabajadores. Hoy, procesamos 600.000 litros de leche por día entre las 2 plantas y tenemos más de cuatrocientos trabajadores. Quiero aclarar esto, porque cuando Ecolat tuvo este inconveniente -o como les guste llamar- y se fue de Uruguay repentinamente, nosotros absorbimos casi toda la leche que recibía esta empresa y también parte de la leche de Schreiber Uruguay.

Obviamente, tampoco la absorbimos a los precios que pagábamos. En diciembre, pagábamos la leche a $ 9, $ 9,70 y $ 9,80, y a esa leche la tomamos a $ 8, porque la situación ya estaba difícil. Además, no nos pareció lógico pagarla al mismo precio que al productor fiel, que siempre nos estuvo entregando, porque sería castigarlo. La recibíamos por la situación de emergencia en que se encontraban esos productores.

Como Lactalis, teníamos previsto que Ecolat continuara con el *façon* del producto Parmalat. Así como a cualquier autoridad le sorprende lo que hizo el Grupo Gloria, a nosotros también, porque pensábamos que iba a seguir nuestro convenio durante un año más haciendo el *façon* y el resto de los productos para no perder el mercado interno, como ocurrió, porque desaparecimos de un día para el otro. No obstante, cuando nos enteramos de la noticia, el Grupo Lactalis ya había comprado Indulacsa y, entonces, se dispusieron todos los mecanismos para volver a elaborar esos productos en Uruguay.

De hecho, la invitación está hecha para el que quiera ir a la planta de Cardona, donde se está instalando nuevas líneas de ultrapasteurización y de yogur. La de crema y manteca ya las teníamos; por lo tanto, hay que ampliar esas otras dos líneas. De manera que es inminente el ingreso al mercado interno, pero podrá concretarse en noventa o ciento veinte días. Hasta que no tengamos todo esto debidamente funcionando y probado, no podemos salir al mercado. Lo que lleva mayor tiempo es inscribir los productos nuevamente, porque si bien ya estaban en Uruguay, el fabricante era Ecolat y ahora es Indulacsa. De manera que hay que inscribir nuevamente, uno por uno, los ciento treinta productos que tenía Parmalat en el mercado, lo cual es muy tedioso; inscribir tres o cuatro es una cosa, pero inscribirlos todos es un problema, máxime si las máquinas no están funcionando. Muchas de las autoridades de cada sector nos piden el análisis y el envase del producto terminado, pero no lo tenemos porque todavía no lo empezamos a elaborar.

Cuando me enteré de la posible negociación con Venezuela en el sector de los lácteos, que había mencionado el señor presidente de la República, no pedí una sino cuatro entrevistas con el señor ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, pero no me concedió ninguna. Solo me recibió el señor subsecretario, ingeniero Enzo Benech. La verdad es que preferiría no haber ido a esa entrevista. Para hacerles un resumen, nos dijo que estaba bien el precio de $ 4,30 que pagábamos al productor, que la respuesta del productor había sido entregarnos más litros de leche. Yo fui a esa reunión, porque cuando me enteré de que se había hecho un reparto entre cuatro compañías del cupo de exportación que se concretó con Venezuela, me sorprendí mucho. Estamos hablando de diferencias abismales de precio.

Cuando recortamos los precios al productor de esta manera, hasta hoy, seguimos perdiendo dinero, US$ 500 por tonelada, dado el descenso en el precio de venta de la leche en polvo, que pasó de U$S 3,80 a U$S 1,60 y el del queso, que bajó de U$S 5,30 a U$S 2,50. Reitero que esto hace la diferencia en el precio que se paga al productor. Indefectiblemente, es más del doble del precio en ambos casos. Y nosotros no tenemos acceso a ese mercado. Entonces, no tenemos otra alternativa que tomar esta medida.

Por ahí hay una versión de que cerrará la planta de Salto. Quiero desmentir esto categóricamente. La única posibilidad de que se produzca un cierre obligatorio es que los productores dejen de producir y nos quedemos sin leche en Salto. Si no, categóricamente, los planes de la compañía no son dar marcha atrás en ningún sentido, sino, por el contrario, ir para adelante.

Además de ese comentario, el señor subsecretario me hizo otro comentario, a mi juicio, desafortunado. Me dijo que el hecho de que se hubieran ido dos empresas del Uruguay no era problema, y que si se iba una tercera, tampoco iba a cambiar nada.

Después de ver el historial que nosotros tenemos en Uruguay, con diez años ininterrumpidos sin cambiar absolutamente nada, me parece que no corresponde decir esto. Por lo tanto, me fui muy mal de ahí. Me dijo: "Asci, olvídese. No va a tener ni un kilo de leche en polvo ni un kilo de queso, porque ustedes nunca aportaron". O sea que los diez años durante los cuales aportamos, los US$ 1.000.000.000 que ingresaron al país, no sirven.

Quiero aclarar que ustedes pueden hacer cuentas, según los números que tienen, y verán que ninguna compañía quesera del Uruguay pudo haber surtido los volúmenes que se vendieron a Venezuela si no intervenimos nosotros. Me refiero a nosotros como empresa para ventas locales. Hemos hecho intercambio de productos de venta local. Esos intercambios fueron por más de 6 toneladas en el año 2014.

Si el señor ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca únicamente por sus medios y su pensamiento nos discrimina de esta manera, nosotros quisiéramos tener como compañía a alguien que nos escuche y nos hable con la verdad y de frente, no de esta manera.

SEÑOR RUIZ (Federico).- En este trabajo parlamentario está bien escuchar las dos campanas.

En lo personal, tenía otra versión, que indicaba que Indulacsa había seguido vendiendo los mismos volúmenes de producción a los mismos precios. Entonces, no entendía por qué existía una diferencia de precio. Me refiero a que, por ejemplo, actualmente, Conaprole está pagando $ 8 e Indulacsa $ 4,30. A partir de lo que usted dice, advierto que no es así. Tal vez, si el señor Asci pudiera ofrecernos los números que maneja, para la Comisión sería de recibo y nos permitiría tratar de ayudar en esta situación de la actividad lechera.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Quiero aclarar que cuando hablamos de los precios que pagamos -hice énfasis en esto al comienzo de la charla-, nos referimos a precios a partir de hoy.

En el mes de abril, el productor cobró $ 9; en mayo, cobró $ 8; en junio, $ 7 y en julio ya conocen el desenlace. Como dije, en mayo cobró $ 8. En ese mes, Conaprole también pagó $ 8, pero lo pagó a fines de junio. Hasta el 15 de julio -quiero aclararlo bien- estábamos en iguales condiciones e, inclusive, con mayores precios que cualquier otro colega. A veces, no se comprende, porque estamos hablando del 15 de julio. Lo que ocurre es que aplicamos la baja a partir de hoy y, en el caso de Conaprole, la aplica en forma retroactiva a sesenta días, al igual que el alza. Por la política que siempre impusimos aquí para la compra de leche, preferimos decir: "A partir de hoy, subimos" o "A partir de hoy, bajamos", de manera que el productor sepa cuánto tiene en el momento. No hay ningún problema; está abierta nuestra oficina de extensión. Esta a disposición lo que ustedes necesiten. Puedo mandarles con todo gusto un resumen de lo que pagamos en las dos plantas desde abril hasta el día de hoy. Si gustan, podemos hacerlo también por productor, aunque son más de trescientos y es un tanto complejo; pero podemos hacer una declaración jurada con todo gusto.

Sencillamente, según las estadísticas de exportación del Uruguay, hace quince días Conaprole estuvo vendiendo leche en polvo a Brasil a US$ 2.000 la tonelada. Yo me pregunto cómo hace Conaprole para vender con tal magnitud de pérdida. Es tremenda la pérdida que genera ese precio. Ustedes pueden comparar las ventas que se hicieron en el último mes y observarán que lo que digo es cierto. Hoy, estamos cargando mozzarella para Brasil a US$ 3.000 la tonelada, y hacerla nos cuesta US$ 3.400. Si hoy quisiéramos venderla, tendríamos que hacerlo a US$ 2.500.

Las ventas a México son a través de precios *intercompany*. Lo que se cuida ahí son los efectos del balance de la compañía acá. Por eso, en algunos momentos, hay precios que están muy por encima de los precios reales, porque es donde tenemos que compensar nuestros ejercicios, más aún en este momento en que estamos haciendo inversiones tan grandes y los bancos nos miran con detalle. Entonces, a veces, se prefiere la venta *intercompany;* en este caso, la empresa mexicana, a la que le va mejor, nos paga algunos centavos más por el producto para compensar las inversiones.

SEÑOR PRESIDENTE.- Nosotros observamos que, básicamente, era una empresa que tenía su fuerte en la exportación de queso y que no se compadecía con la caída del precio de la leche. Por eso, la idea era acercar los números.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Por eso quería aclarar bien cuándo pagamos. En mayo, el productor cobró $8 por litro. Entonces, si lo comparamos con cualquier otra competencia nuestra estamos en los mismos precios.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero aclarar que cuando el viceministro le dijo que su empresa no exportó es porque no exportó a Venezuela, por lo menos, bajo el nombre de Indulacsa, y este negocio era para los que ya habían exportado. Es lo que tengo entendido; no desconocía que ustedes hubiesen exportado. Generalmente, estos negocios se hacen con memoria, o sea, se le da preferencia a los que trabajaron en ese mercado.

SEÑOR ACSI (Pablo).- Entonces, ¿por qué el señor ministro no habilitó a que se nos diera una mano, no con las cuarenta y cuatro mil toneladas de leche en polvo de Conaprole, sino con cuatro mil? Con esa cantidad, no hubiéramos llegado a esta situación. ¿Por qué pedía lo de Parmalat? Porque Parmalat era Ecolat, y tanto Conaprole como Ecolat fueron los que exportaron leche en polvo. Ecolat no está más en el mercado y la leche que se exportó era marca Parmalat. Por lo tanto era justo que ese volumen de leche hubiera venido para nosotros, pero no tuve ningún tipo de escucha en este sentido.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Quiero hacer dos preguntas. La primera es si toda esta problemática que nos está contando la habló con Inale, por ejemplo.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Con Izaguirre hablé una sola vez para preguntarle porque había dicho a los medios que se había reunido conmigo si nunca lo había hecho. No nos ha citado nunca. Tiene mi celular, pero nunca he tenido la suerte de que me cite.

SEÑOR LARZÁBAL.- Ustedes tienen previsto que la planta de leche en polvo empiece a trabajar relativamente pronto y para eso va a precisar una cantidad de leche importante. Si el precio que se está pagano a los productores es muy bajo, seguramente no van a invertir en mantener la producción o en aumentarla. Posiblemente, de seguir con el rubro, muchos queden fuera del mercado. ¿Cómo es la estrategia de la empresa para mantener a los productores y hacerse de la leche, principalmente, en primavera?

SEÑOR ACSI (Pablo).- Nosotros calculamos tener el equipo en marcha en treinta días. En principio, el secador fue pensando por el grave inconveniente que tenemos con el suero. Por ser el mayor productor quesero del Uruguay, generamos mucho suero. Entonces, el secador se pensó hace dos años en común acuerdo con la Dinama para que los residuos tóxicos sean procesados y tengamos un producto más para vender. Además, por una pequeña diferencia en el costo, el secador podía ser dual y usarse tanto para suero como para leche. En este caso, pensábamos no secar suero en gran cantidad, sino más leche, según sea la situación en cada momento.

Lo que usted menciona es un problema muy grave; nosotros estamos muy preocupados. No podemos hacer otra cosa. El nivel de pérdida que tenemos es

tremendo. Lo que más me preocupa de todo esto son los colegas y que realmente esta operación con Venezuela se concrete, porque si no, todo el Uruguay va a estar como nosotros. Una de las medidas que estamos tomando es retornar al mercado interno de inmediato. Al estar con un pie en el mercado interno, el volumen que podamos vender localmente va a subsidiar la gran pérdida que tenemos con el mercado externo. Lamentablemente, estamos muy lejos de llegar a eso. Mantenemos conversaciones con las tres compañías que van a exportar el queso a Venezuela y seguramente haremos algún intercambio importante, porque ellos no tienen capacidad en planta ni volumen para exportar. Estamos en esa estrategia.

Hace unos veinte días, firmé una carta dirigida a los productores en la cuál les garantizaba que, de hacerse las sobreexportaciones a Venezuela y de cobrarlas como corresponde, nosotros reliquidaríamos directamente al productor lo que resulte de esas operaciones. No estamos pensando que este precio de $ 4,30 va a ser eterno. Si tenemos ese canal, de alguna manera, indirectamente, con algún volumen de queso, a través de los exportadores actuales, volcamos íntegramente la diferencia al productor. Reitero: yo mandé una carta firmada como responsable del grupo.

SEÑOR NOVALES (Gonzalo).- Agradecemos las explicaciones del señor empresario, pero a los efectos de clarificar para quienes lean la versión taquigráfica y no hayan estado presentes en esta sesión o en anteriores, voy a hacer unas pequeñas consideraciones.

En primer lugar, quiero decir que por interés personal y como representante de Soriano concurrí junto al señor diputado Roselli -hoy está su suplente- y al señor senador Vezzosi a una reunión convocada por productores donde se trató esta problemática, en la que también estaban presentes el sindicato, el gremio de la fábrica y la empresa. Me alegra lo que se nos aclara en este momento porque ratifica algo que ya sabemos, por lo menos en Soriano y Colonia: que en pocos años la fábrica pasó de cien o ciento veinte obreros a cuatrocientos y de 60.000 litros a 400.000 litros.

La reunión que mencioné fue muy interesante e informativa. Como dato anecdótico comento que quien representaba a la empresa, que creo que era un gerente, se comprometió -le creo porque habló frente a la gente que vive en el pueblo con él, frente a los empleados y a los remitentes que ve todos los días- a dejar su cargo si no se cumplía la promesa de la firma. El señor aquí presente señala que hubo una carta firmada por la empresa. Precisamente, ese fue el documento que el señor diputado Roselli presentó a esta comisión en la reunión anterior.

¿De qué se trata esto? Evidentemente, aquí hay una disputa entre colegas por una porción del mercado. Esta es una cuestión de vida o muerte para una empresa como Indulacsa y, sobre todo, para los productores que le remiten leche, que están cobrando precios que podrán ser reales pero que son miserables y los llevan a cambiarse de rubro.

Aquí se aplicó un criterio. La verdad es que no conozco quién lo aplicó: no sé si fue el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca o si fueron los negociadores. Tampoco sé quiénes fueron los negociadores: si negoció el Ministerio de Relaciones Exteriores, si participó la Embajada de Uruguay o si negociaron empresarios privados. La cuestión es que a una empresa, como decimos en mi pago, le hicieron la gata parida y la dejaron afuera de la cuota.

No sé qué números tiene el señor para corroborar que prácticamente todos los productores de Ecolat fueron absorbidos por Indulacsa. Los productores no vienen con las alpargatas; vienen con la leche. La leche que producía y exportaba Ecolat hoy la produce y la exporta Indulacsa. Estamos hablando de productores uruguayos. Las vacas

no tienen nacionalidad, pero también son uruguayas. La leche la producen y la comercializan productores uruguayos. Entonces, hay una especie de derecho natural a que ese productor mantenga su cuota. Voy a poner un ejemplo. Yo produzco en Colonia y mando a Colonia o a San José. Soy dueño de mi trabajo y de mi producción. Si por una cuestión de fuerza mayor me voy a trabajar a otro departamento, por supuesto me llevo mi herramienta trabajo, que es lo que producen mis vacas. Por lo tanto, me parece que aquí hay falta de racionalidad en la distribución del mercado. Además, se puede comprobar fácilmente que la empresa no exportó con su nombre. Por una cuestión de números, se cae de maduro que la leche que se producía en un lado es la misma que ahora se produce en otro. La verdad es que no entiendo por qué se da esta especie de inquina contra una empresa.

También quiero manifestar que no tengo nada que ver con la empresa y que no tengo por qué defenderla. Si una empresa comercial tiene que defender su capital y su ganancia, que lo haga. A mí me preocupan los productores de mi departamento y los cuatrocientos obreros afectados. Fíjense que entre Cardona y Florencio Sánchez esta situación involucraría a siete mil u ocho mil personas. ¡Hay que imaginar esta situación! Sería como si en Montevideo cerrara una fábrica con cincuenta mil obreros; las consecuencias que esto podría tener serían espeluznantes.

No sé de qué parte estará la razón. Sí sé que los productores de Soriano, Colonia y Flores merecen una oportunidad de subsistir. Creo que en un total 42.000 toneladas una cifra de 1.000 o 2.000 toneladas no afectaría el negocio.

Como país, como nación y como institución no podemos tolerar este tipo de hechos, que -repito el término; a lo mejor alguno no lo entiende- le estén haciendo la gata parida a una empresa y que estén jugando con cuatrocientos obreros y con montones de familias de productores. Me parece que habría que buscar un puente de entendimiento para que esto no sucediera.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Francamente les digo que 1.000 toneladas de leche en polvo cambiarían nuestra situación. Por otro lado está lo relativo a los quesos, que negociaríamos internamente. Digo 1.000 toneladas porque si nos ofrecen 3.000 terminaríamos de surtirlas en noviembre y llegaríamos tarde para la carga.

Creo que en 44.000 toneladas no sería mayor problema que nos dieran 1.000 toneladas. Y fíjense cómo planteé este tema al señor Núñez, gerente general de Conaprole: le propuse que ni siquiera la fabricáramos nosotros, que le mandábamos la leche y que nos cobrara el *façon*. Luego, el plus de los US$ 3.800 menos el *façon* se lo damos al productor. De esta manera, no habría problemas con el hecho de que lo hiciera Parlamat vía la planta de Indulacsa en Cardona, que no está habilitada para elaborar leche en polvo. La propuesta era sencilla: no tocar el negocio de Conaprole y que siguiera con las 44.000 toneladas, que nos diera el equivalente a 1.000 toneladas de polvo, nosotros pagamos el *façon* y el resultante lo distribuimos entre los productores. Sin embargo, no encontramos eco.

Es muy feo y muy incómodo, más en mi caso particular, que soy la autoridad de la compañía, sentirse discriminado como nos sentimos. A veces uno prefiere decirles que se vayan a tener que jugar con estas reglas. La situación es muy difícil. Repito que hoy la compañía exporta US$ 120.000.000 anuales, que no es poca cosa. Estamos dentro de las cincuenta empresas más grandes de Uruguay.

No pretendemos que nadie nos haga ningún favor. Solitos nos fuimos arreglando en todas las crisis. Ustedes conocen bien nuestra historia de estos últimos diez años y saben que siempre nos arreglamos solitos. Lo que pasa es que esto ya huele mal.

SEÑOR PRESIDENTE.- La verdad es que no estoy de acuerdo con eso de que a una empresa le hicieron la gata parida y de que hay discriminación.

Este es un negocio entre gobiernos. Además, el precio que están pagando no es el internacional; está por encima. El país receptor quiere, porque tiene necesidad de alimentos, cumplir con aquellos que ya lo han abastecido. Por eso no estuvieron quienes no figuran en exportaciones anteriores. No hay nada más. Sí quedan enganchados como rehenes los productores que están remitiendo.

Lo cierto es que esto es bien claro, y está dentro de las posibilidades de lo que puede ocurrir en una negociación entre privados. Usted puede vender los quesos o la leche en polvo a través de otros. Eso no lo arregla el gobierno; lo arreglan los privados que, además, compiten.

También hay que tener en cuenta que algunas empresas perdieron parte del mercado cuando otras se instalaron en el país y pagaron más; después no aguantaron, pero ese es otro problema. Yo no voy a defender al Ministerio porque tiene sus voceros. De todos modos, cualquiera que haya estado cerca de una negociación internacional sabe que no son comunes las transacciones de gobierno a gobierno en el mundo de hoy; son muy difíciles de concretar. Todos sabemos que terminan negociando los privados. Se trató de una negociación muy ventajosa porque el precio que se vendió a Venezuela la leche en polvo no se consigue en ningún lado. Hay que tener en cuenta que del otro lado hay un jugador. Uno no vende lo que quiere. Además, el otro compra a los que siempre compraron. Eso pasa con la leche o con la carne, y seguramente sucederá lo mismo con el arroz. La Comisión está para dar una mano.

Acá no hay intención de discriminar a nadie; está la intención de realizar un negocio favorable y de beneficiar a los que se les vende. Quizá no se encontró la solución, pero creo que ese tonelaje importante perfectamente podía ir para algunos de los que ya estaban exportando.

SEÑOR ASCI (Pablo).- De todas maneras -entremos o no nosotros-, queda en el resto de las compañías del Uruguay en una situación similar. De pronto, el resto vende en el mercado interno y más o menos se la puede arreglar. Pero, ¿qué tal si se hubiese buscado la forma de que lo recaudado por diferencia de precio en estas operaciones se distribuyera a todos los productores lácteos del Uruguay proporcionalmente? Eso hubiese sido más democrático y fácil. De esa forma, todos los productores iban a cobrar: Granja Pocha, Milky, es decir, todos los que no estaban en este sistema.

Como bien dice el señor presidente, fue la primera negociación, ¡y qué bueno que la hubo! Hoy la tonelada de leche en polvo vale US$ 1.600 contra US$ 3.800; el queso vale US$ 2.500 contra US$ 5.300. De esta forma, que el Uruguay siga negociando: lo votamos con las dos manos, pero si nosotros sacamos esta pata de venta al Uruguay habría una gran emergencia láctea. Estimo que, al igual que nosotros, el resto de los colegas tendría que hacer lo mismo. Una solución podría ser que los colegas compartieran el negocio.

Con México hay un cupo de 6.600 toneladas pero, en estos últimos cinco años, nadie vendió porque no era negocio. Nosotros fuimos acopiando el volumen de ese cupo para que no cayera el acuerdo comercial. Seguramente, el día que Uruguay no mande las 6.600 toneladas, México reducirá el cupo. Nosotros, como somos parte muy interesada de México, absorbimos el cupo de los demás para que el país no lo perdiera. Debo aclarar que tampoco teníamos muchos mercados disponibles. Entre vender a México y aprovechar el cupo, hicimos las dos cosas.

SEÑOR RUIZ (Juan).- Quiero hacer un planteo.

La solución que plantea el señor Pablo Asci es interesante y me parece que como comisión podríamos tomarla para llevarla a cabo. Está bueno que usted plantee posibles soluciones para esta crisis.

Quiero referirme a lo manejado por los trabajadores de las plantas. Ellos tenían miedo de que cuando volvieran a reabrir las plantas no se tomara a los mismos trabajadores. ¿Nos podría informar al respecto?

SEÑOR ASCI (Pablo).- ¿De qué plantas me habla? Lo pregunto porque no tenemos nada que ver con Ecolat. De hecho, nosotros tomamos a algunos productores y a parte de los funcionarios. De Ecolat habremos tomado entre veinticinco y treinta funcionarios. Nosotros nos comprometimos con el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social a no perder ninguna de las fuentes de trabajo. Garantizamos la permanencia del volumen de funcionarios conforme siguiera la compañía en Uruguay, salvo que el productor dejara de producir y nos encontráramos con una fábrica fantasma.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo del mercado interno va a la leche fluida.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Así es, señor presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiere decir que los quesos estarían en vías de arreglo si se consiguiera un arreglo con los colegas.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Los quesos para Venezuela, sí.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿El reclamo de la empresa para actualizarse a los precios serían las 1.000 toneladas de leche en polvo?

SEÑOR ASCI (Pablo).- Nosotros quedamos en trasladar la diferencia de precios íntegramente al productor; me refiero a lo obtenido por los quesos, con el diferencial de precios.

Ustedes deben tener en cuenta que, en el caso de los quesos, nosotros no vamos a tener acceso al precio de venta a Venezuela. Vamos a tener un muy buen precio, pero va a ser más o menos la mitad de camino entre Venezuela y el precio internacional; de todos modos, volcamos todo el beneficio al productor.

En el caso de la leche en polvo, habría que ver si esas 1.000 toneladas se hace vía Conaprole. Con este volumen, ¿qué podemos decir? Voy a hablar en voz alta porque no tenemos confirmado el volumen. Entre los posibles intercambios de queso y las 1.000 toneladas de leche en polvo, en unos setenta y cinco a noventa días de entrega del productor estaríamos en condiciones de recuperar el precio. Por lo tanto, casi durante tres meses podríamos dar una muy buena recuperación al precio de la leche; no hablo dentro de los noventa días. Si el productor entregó durante noventa días a $ 4,35, seguramente haya una reliquidación; todo dependerá del volumen. Si no están las 1.000 toneladas de leche en polvo, se acortará a cuarenta y cinco días.

SEÑOR CASTAINGDEBAT (Armando).- Es bueno escuchar la información porque no coincide con la que teníamos. Me voy más preocupado que el otro día, y no por el negocio puntual. Sabemos que hubo una definición política de parte de quien llevó adelante la negociación. Esto se podrá compartir o no.

En la historia del mundo no existe, a largo plazo, que alguien pague $ 3 por lo que vale $ 1. El día que lo que vale $ 1 se pague $ 1, vamos a tener un problema grande con los productores. Nuestra función no es meternos en transacciones comerciales pero nos preocupa el productor lechero. De la misma forma que la empresa no puede aguantar si no cambian los precios, a US$ 4 el productor cambia de rumbo o se pone a hacer queso casero.

Cuando nos visitó el Inale dijimos que nos preocupaba la porción de productores pequeños, porque el día que cerraran el tambo no lo abrían más; hablo de un instinto de sobrevivencia. Ahora tenemos el fondo lechero. ¿Ustedes son agentes de retención?

SEÑOR ASCI (Pablo).- Así es.

SEÑOR CASTAINGDEBAT (Armando).- Como comisión, podemos gestionar las reuniones. El Inale juega un papel fundamental. Por lo menos, creo que la empresa merece una explicación del Inale, algo que podrá ser compartido o no; ese es otro tema y no es nuestra función. Debería aclarase por qué la porción que hubiera correspondido a Ecolat -si estuviera abierta- no se distribuyó entre todas las empresas.

Vuelvo a lo anterior: el negocio con Venezuela no está firmado. Por lo tanto creo que, como comisión, tenemos que pedir, sobre todo después de escuchar estas explicaciones, que con lo que está acordado de palabra -creo que hoy el Senado autorizó el endeudamiento para la compra de petróleo- se hagan esfuerzos para que esto se firme cuanto antes, porque no existe en el mundo alguien que más de una vez pague $ 3 lo que vale $ 1.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Eso es fundamental. Una vez que esté cobrado el negocio, nosotros reliquidamos.

A mí todavía me cuesta mucho entender -no por no creer en la palabra del señor presidente de la República- que dos meses antes Venezuela comprara 15.000 toneladas de leche en polvo a New Zeland a US$ 2,30; no me cierra el número.

Por supuesto, queremos que se firme cuanto antes porque es por el bien del país. No queda otra alternativa. Hay que tener en cuenta que se podría perder la producción lechera del país frente al cultivo de soja o de trigo, que son más rentables que la leche a US$ 4,30. El mundo tiene un problema grave con esto de la leche; es un problema gravísimo.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- No me coincide la afirmación del Inale con lo que usted decía. Inale nos informa que hasta junio o julio Indulacsa exportó los quesos a un promedio por encima de US$ 6.000. Sin embargo, usted decía que anda en US$ 2.500.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Seguramente, los US$ 6.000 refieren a algún tipo de quesos en especial como, por ejemplo, el parmesano, el *reggianito*; no es para el *commodity* en general, que serían el gouda, prato o edam, los que se vendieron para Venezuela. De todos modos, aunque no eran US$ 6.000 como señaló el Inale, debían ser unos US$ 4.500 a US$ 5.000.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- ¿Ese es el promedio para 2014?

SEÑOR ASCI (Pablo).- Claro, pero para esa época nosotros estábamos por encima del precio de Conaprole.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Esos quesos ahora bajaron.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Efectivamente. Además, hoy hay remate de New Zeland, por lo que se espera una catástrofe y que siga bajando.

SEÑORA HERNÁNDEZ (Silvia).- Yo vengo del departamento de Colonia y tengo unos cuantos vecinos que remiten a Indulacsa; son pequeños productores que toda la vida han tenido tambo y son familias muy arraigadas al campo. No podemos pensar que todos se van a volcar a la soja o al trigo porque son costos muy distintos. Soy productora de trigo y de soja y sé que hay que estar mirando para arriba todo el día; dependerá de la naturaleza lo que nos quede a fin de año. Es gente que vive el día a día.

Debemos ayudar a toda la familia tambera, más en los departamentos de Colonia, San José, Soriano y Flores, donde se trata de gente que vive únicamente de eso. El tambo que cierra hoy no se abre nunca más. ¿Y la familia adónde va? A la orilla del pueblo. Con lo que produce el tambero viven él, su familia, el dueño del tambo y el vaquero. Es una lástima y vamos a tener que pensar los números, que no dan. Hay muchos rubros que tampoco dan. Esta producción está muy arraigada entre los uruguayos y se sigue manteniendo aunque se pierda.

Espero que la comisión se comprometa con este tema. Además, hemos recibido llamadas de productores que quieren conversar. Recuerdo la reunión en que estuvo presente Roselli. En un medio de prensa salió que Indulacsa no debía politizar el tema porque no tenía ningún problema y que no pagaba porque no quería. No se sabe ni dónde estamos parados, pero escuchando al señor Asci entendemos que no es así. No es que uno quiera hacer política; estamos codo a codo con la gente porque todos necesitamos de todos. Vamos a ayudar en lo que podamos. Tampoco pueden salir a decir que ustedes no tienen problemas. No creo que haya un rubro que no tenga problemas, sobre todo con la sequía que hubo y con lluvias de 250 milímetros que cayeron luego.

Agradezco sus palabras.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Está clarísimo.

Entendemos que las labores del campo comienzan con la agricultura, después está la ganadería -que realiza agricultura y pone la vaca encima- y luego el tambo, que tiene que hacer agricultura, ganadería y ordeñar. Es decir que el rubro más complejo es la lechería.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Para todas las inversiones en la planta de leche en polvo y de leche fluida, ¿se ha tomado crédito nacional del Banco de la República?

SEÑOR ASCI (Pablo).- No tomamos crédito del Banco de la República sino del Banco Itaú y del HSBC del Uruguay. Hace dos años, cuando hicimos el ejercicio de la inversión, el suero en polvo -el principal fin de la inversión- valía US$ 2.600 la tonelada; hoy el suero, regalado es caro; no lo compran porque hay que pagar el flete. Ese escenario nunca estuvo en los ejercicios que presentamos al banco; para ser conservadores, planteamos un escenario de US$ 1.300 la tonelada, es decir, US$ 1.500 debajo de lo que estaba en el momento. Ni siquiera se dio esto. Lo que ocurre en el mundo es catastrófico. Si hoy planteáramos esa inversión no habría banco que nos financiara. Seguramente, en la situación que tenemos y por ser una compañía tan grande, iniciaríamos de todos modos la inversión porque en algún momento esto se va a dar vuelta; no puede seguir toda la vida así. Nos quedaríamos sin leche y sin ningún productor en el mundo. Entiendo perfectamente lo que estamos discutiendo. Lo difícil es que en Uruguay hay empresas que pagan el doble de lo que pagamos nosotros, y es totalmente lógico. Acabo de dar las excusas: para hacer un kilo de queso de exportación necesitamos 11,5 litros de leche. Entonces, si partimos con esa multiplicación de litros de leche desde el tambo, las cifras crecen en forma importante.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿De qué origen es la firma que compró?

SEÑOR ASCI (Pablo).- La compañía Lactalis es la más grande. Tiene, aproximadamente, 75.000 empleados en todo el mundo.

Lactalis compra todas las Parmalat del mundo en el año 2013, menos Ecolat, que tenía la vigencia de la marca por convenio. Esa vigencia finalizaba en febrero y se quería renegociar un año más. A las dos plantas de Uruguay y a la de Argentina les compra

Parmalat Italia directamente. Obviamente, es Lactalis, pero a través de la compañía Parmalat.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, ahora es Parmalat.

SEÑOR ASCI (Pablo).- De hecho, la dueña de Indulacsa es Parmalat, pero la dueña de Parmalat es Lactalis. Como se quiere hacer un relanzamiento muy importante de Parmalat en toda América, nos compra esa empresa y no lo hace Lactalis en forma directa, y se hace así para darle más impulso a la marca Parmalat nuevamente. Y aquí, en Uruguay, para nosotros fue dramático lo que sucedió con Ecolat porque, mal que mal, todavía mantenía un volumen importante de venta de productos Parmalat. Y, cerrar así, de un día para el otro, para nosotros fue como arrancar de cero.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Al mercado interno irían con la marca Parmalat?

SEÑOR ASCI (Pablo).- Sí; igual que antes. Ya tenemos las campañas publicitarias diseñadas, ya tenemos todo, pero hay que poner en marcha las máquinas, y eso no depende de dinero sino de tiempo. El tiempo no nos da físicamente.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cuándo piensan que pueden largar leche fluida al mercado?

SEÑOR ASCI (Pablo).- Con eso vamos a comenzar. Precisamente, el esterilizador llegó a Cardona. Seguramente, cuando ustedes estuvieron por allí, el camión la estaba descargando, porque la máquina está en Cardona desde hace diez días y están con el proceso de instalación de toda la parte de esterilizado, que es muy delicada para la leche.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos que haya venido, que nos haya esclarecido las dudas y estamos en contacto.

SEÑOR ASCI (Pablo).- Estoy a las órdenes para lo que necesiten.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la reunión.

≠